



Un exercice 2020-21 attendu en très forte croissance avec une hausse d'au moins 50% au premier semestre

- Backlog record de 683 M€ au 30 juin 2020 en progression de 69%
- T1 2020-21 en hausse de 79,5% à 70,2 M€

Nouveaux succès commerciaux à l'image du dernier projet signé au Luxembourg pour un montant de 183 M€

Des résultats 2019-20 peu représentatifs du dynamisme de CAPELLI

Le Conseil d'Administration du Groupe CAPELLI, réuni le 28 juillet 2020, a arrêté les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2020. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification des Commissaires aux Comptes sera émis lors de la publication du rapport financier.

Une dynamique de croissance bien engagée, temporairement interrompue en fin d'exercice 2019-20 (1^{er} avril au 31 mars) par la crise sanitaire

Tandis qu'il était en pleine accélération et avait lancé les achats de foncier correspondant, le Groupe n'a pu réitérer autant de ventes qu'attendu en raison de la crise sanitaire mondiale et du confinement intervenu en Europe mi-mars. Le mois de mars est traditionnellement le plus fort pour Capelli et alors que le 4^{ème} trimestre représente habituellement 45% du chiffre d'affaires, il ne pèse que 33% cette année. En conséquence, les résultats comptables de l'exercice ne reflètent pas la dynamique de croissance durable dans laquelle est engagé le Groupe Capelli depuis de nombreux mois.

Dans ce contexte, le Groupe a su s'adapter, faire preuve d'agilité et d'une bonne capacité de résistance, accélérant sa transformation et l'institutionnalisation de son portefeuille clients pour aller vers un modèle qui permettra une amélioration sensible de sa structure financière avec une rentabilité des capitaux investis en nette amélioration.

Les points à retenir pour l'exercice 2019-2020 sont les suivants :

- 1- **Maîtrise des marges dans un contexte inédit** (Etats financiers détaillés en fin de communiqué) :
 - Le Groupe anticipait une croissance de 30% pour l'ensemble de l'exercice 2019-20, mais plus de 200 ventes aux particuliers et une dizaine de ventes en blocs ont dû être décalées durant la période de confinement. Le chiffre d'affaires annuel ressort tout de même en hausse de 8% à 201,6 M€.
 - Une bonne résistance de la marge opérationnelle puisque l'EBIT à 17,9 M€ représente 8,9% du chiffre d'affaires contre 8,1% un an plus tôt. Hors IFRS16 et IAS 23, la marge d'EBIT s'établit à 4,1%.
 - Un résultat net consolidé de 0,3 M€ est impacté par le manque de volume d'activité et par l'application des normes IAS 23 et IFRS 16 qui font ressortir un résultat financier de -17,4 M€ (-8,0 M€ hors impact de ces normes comptables).
 - Tout en appliquant des critères d'engagements stricts, le Groupe avait anticipé et procédé aux achats de foncier nécessaires pour délivrer une croissance supérieure à 50% au 4^{ème} trimestre.



La trésorerie brute s'élève à 85 M€ et les capitaux propres à 72,2 M€. La dette nette ajustée des impacts IFRS 16, pénalisée par le décalage d'activité du 4^{ème} trimestre, s'établit à 195,3 M€. Compte tenu de la qualité des actifs sous-jacents et du fort taux de commercialisation des biens (91%), CAPELLI aborde sereinement la renégociation de ses contrats de financement avec ses principaux partenaires financiers, afin de réaménager ses engagements contractuels.

2- Forte résistance de l'activité commerciale et institutionnalisation de la clientèle apportant visibilité, sécurité et un taux de retour sur investissement élevé

- La dynamique commerciale s'est poursuivie même durant le confinement ainsi du 1^{er} mars 2020 au 30 juillet 2020, plus de 200 M€ de réservations ont été signées dont plus de la moitié de ventes en bloc.
- La crise sanitaire liée à la pandémie de Covid-19 aura accéléré la transformation de Capelli et l'institutionnalisation de son portefeuille clients, permettant une meilleure maîtrise du besoin en fonds de roulement et générant des taux de retour sur investissement plus élevés.
- Ainsi, dans cette période très troublée de crise sanitaire mondiale, dès connaissance du projet de CDC Habitat de mettre en place un plan de 40 000 logements, le Groupe a constitué une task force dédiée à ce projet et a été l'un des premiers à en bénéficier avec la signature en mai dernier d'un accord portant sur un montant global de 183,5 M€. Dans les mois qui viennent, les ventes aux institutionnels seront favorisées et représenteront à terme 70% de l'activité du Groupe.

Une dynamique de rebond d'ores et déjà bien engagée avec un premier semestre attendu en hausse de plus de 50% et un backlog de 683 M€ au 30 juin 2020

Comme indiqué à titre préliminaire au début du mois de juillet, le chiffre d'affaires du Groupe croît de 79,5% et atteint 70,2 M€ à fin juin 2020 dont 20% à l'international. Cette forte croissance est le reflet de la stratégie commerciale mise en place ces derniers mois et de la reprise progressive de l'activité, notamment pour ce qui concerne la signature des actes de ventes chez les notaires, le taux d'activité sur les chantiers et les obtentions des autorisations de construire. Tout le retard n'a toutefois pas pu être encore rattrapé.

En M€ - Non audité	1 ^{er} trimestre 2020/2021	1 ^{er} trimestre 2019/2020	Var. en %
Chiffre d'affaires	70,2	39,1	+79,5%
Dont France	58,4	24,6	+138,0%
Dont International	11,8	14,5	-18,6%

Cette performance trimestrielle, associée à un backlog record de 683 M€, permet au Groupe de bénéficier d'une bonne visibilité et d'anticiper un très bon premier semestre 2020-21 qui devrait ressortir en croissance d'au moins 50%.

Backlog en M€ - Non audité	30/06/2020	27/05/2019	Var. en %
Total	683,0	403,1	+69,4%
Dont France	573,8	311,5	+84,2%
Dont International	109,2	91,6	+19,2%



Une stratégie offensive dans le respect de fondamentaux réaffirmés

Le Groupe Capelli déploie sa stratégie de développement dans le respect de fondamentaux et de critères d'engagements très stricts, qui lui ont permis de résister dans un contexte de crise aussi inédite que soudaine et de relancer rapidement sa trajectoire de croissance forte.

Le Groupe entend donc poursuivre sa politique de diversification autour des 3 axes qui lui permettent d'équilibrer son modèle :

■ Diversification géographique

Le Groupe est présent sur toute la France au travers de 5 agences. Dernière agence ouverte il y a 18 mois, l'agence de Marseille contribuera au chiffre d'affaires et aux résultats du Groupe dès l'exercice 2020-21. L'agence a en effet signé des projets d'envergure en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

En Suisse, le Groupe a déjà commercialisé près de 50% d'un programme de 60 MCHF aux portes de Genève dans la commune de Pregny-Chambésy. Le Groupe vient également d'annoncer la signature d'un projet majeur au sud-est de la ville de Luxembourg pour un chiffre d'affaires potentiel de 183 M€.

■ Diversification Produits

CAPELLI continue d'innover et de développer des programmes immobiliers qui conjuguent les attentes de ses différentes parties prenantes : clients, investisseurs ou autorités publiques. Emblématique de la stratégie du Groupe et de sa nouvelle dimension, « L'Archipel » à Saint Genis Pouilly aux portes de la Suisse (chiffre d'affaires potentiel de 53 M€) s'intègre pleinement dans l'environnement, privilégie les espaces verts et a séduit une large diversité de clients. Ainsi, 73% des 215 logements qui composent ce projet sont d'ores et déjà réservés par des institutionnels.

■ Diversification Clients

Le Groupe continuera en 2020-21 de développer le segment des ventes en bloc qui permet d'abaisser le BFR en accélérant la génération de cash et d'accroître ainsi significativement la rentabilité des capitaux investis dans chaque projet. L'objectif est que ces ventes en bloc représentent à terme environ 70% de l'activité du Groupe qui souhaite en parallèle développer son activité diffus.

A ce jour, le Groupe Capelli travaille sur 88 opérations en cours de montage pour un chiffre d'affaires potentiel de 1,5 milliard d'euros. Ces opérations seront lancées dès lors que les autorisations de construire auront été purgées de tout recours et qu'elles auront été commercialement sécurisées.

A plus long terme, le Groupe CAPELLI s'appuie sur un positionnement renforcé pendant la crise pour poursuivre la mise en place de son plan stratégique CAP 2025, avec l'ambition confortée d'entrer à moyen terme dans le Top 8 des promoteurs immobiliers français.

La présentation des résultats annuels 2019-20 et des axes de croissance du Groupe Capelli sera disponible sur le lien suivant le 30 juillet 2020 à 9h00 : <https://capelli-immobilier.fr/information-financiere>



Calendrier des prochaines publications :

Chiffre d'affaires du 2 ^{ème} trimestre 2020-2021	18 novembre 2020
Résultats du 1 ^{er} semestre 2020-2021	16 décembre 2020
Chiffre d'affaires du 3 ^{ème} trimestre 2020-2021	3 février 2021
Chiffre d'affaires du 4 ^{ème} trimestre 2019/2020	26 mai 2021
Résultats annuels 2020-2021	23 juin 2021

Comptes consolidés de l'exercice 2019-2020

EN M€ - Non audité	2019/2020	2018/2019
Chiffre d'affaires	201,6	186,8
Marge brute	53,7	42,7
<i>En % du CA</i>	<i>26,6%</i>	<i>22,9%</i>
<i>MB ajustée IFRS 16 et IAS 23*</i>	<i>21,9%</i>	<i>22,9%</i>
EBIT	17,9	15,1
<i>En % du CA</i>	<i>8,9%</i>	<i>8,1%</i>
<i>Marge d'EBIT ajusté IFRS 16 et IAS 23*</i>	<i>4,1%</i>	<i>8,1%</i>
Résultat financier (dont écarts de change)	(17,4)	(5,7)
<i>Résultat financier ajusté IFRS 16 et IAS 23*</i>	<i>(8,0)</i>	<i>(5,7)</i>
Résultat net consolidé	0,3	6,6
Résultat net part du groupe	0,1	7,2

Structure du bilan au 31 mars 2020

La structure financière au 31 mars 2020 est impactée par le manque d'activité de la fin de l'exercice lié au confinement généralisé en Europe.

- Les Capitaux propres se montent à 72,2 M€. Ils sont diminués de 1,7 M€* par l'application de la norme IAS 23 (estimation de la société).
- Le Gearing (ajusté des normes IFRS 16 et IAS 23) ressort à 2,64x*, contre 1,63x à fin mars 2019.

Mécaniquement le BFR du Groupe augmente à 258 M€ du fait de :

- La croissance du stock, de 170 M€ à 248 M€, principalement liée au report de 40 M€ de chiffre d'affaires sur la fin de l'exercice. A noter que le portefeuille de réservations (institutionnels et particuliers) sécurise plus de 140 M€ de stocks au 30 juin 2020.
- L'augmentation du poste clients dont une part est liée à des décalages d'encaissements d'appels de fonds. Le poste clients est entièrement dérisqué..
- En conséquence, le BFR non sécurisé est négatif.

La dette devrait se réduire au fur et à mesure de la réitération des ventes, notamment celles réalisées auprès des institutionnels.

(*) Compte-tenu de l'application des normes IFRS 16 et IAS 23 et des impacts importants sur la présentation et la lecture des comptes, le Groupe CAPELLI, dans une démarche de comparabilité, donne ici des estimations (non auditées par les commissaires aux comptes) de résultats et d'agrégats hors application de ces deux normes.





Lexique

Le backlog correspond à la somme des réservations en portefeuille dans le Groupe et des lots vendus (acte notarié passé) sur l'exercice en cours, multiplié par leur prix de vente HT. Le backlog représente le chiffre d'affaires potentiel sur l'exercice en cours et les suivants. En effet, compte tenu du processus de vente, une réservation peut se transformer à une échéance allant jusqu'à 30 mois.

À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 40 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie, le Groupe s'est concentré depuis plus de 10 ans sur la promotion immobilière de logements. Actif à travers 7 implantations en Europe (Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille, Luxembourg et Genève), le Groupe adresse 4 typologies de clients : les propriétaires occupants, les investisseurs personnes physiques, les investisseurs institutionnels et les bailleurs sociaux. En complément de son offre de logements (collectifs, tour d'habitation, villa duplex, réhabilitation), le Groupe développe des produits clés en main de type résidences gérées (étudiantes, seniors, hôtelières, affaires.). Sa croissance organique historique soutenue s'appuie sur la qualité de ses 165 collaborateurs internalisant de nombreux savoir-faire avec des développeurs fonciers, bureaux d'études et forces de vente internes.

Coté sur Euronext Paris Compartiment C – Code Isin : FR 0010127530
Bloomberg CAPLI FP – Reuters CAPLI. PA

Contacts

Groupe CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Julien Buronfosse - Directeur Stratégie et Financements

Tel : + 33 (0)4 78 47 49 29 – <https://capelli-immobilier.fr>

Edifice Communication

Nathalie Boumendil - Relations Investisseurs

+33 (0)6 85 82 41 95 - nathalie@edifice-communication.com

Samuel Beaupain - Relations Presse

+33 (0)6 88 48 48 02 - samuel@edifice-communication.com

